

und den Unkosten — am allerwenigsten bei den kleinen Säckelchen!

d) Das Zurückverlangen von Kommissionsware durch das Börsenblatt genügt durchaus nicht, und es ist unbegreiflich, daß diese Einrichtung so lange bei der heutigen großen Zahl von »Verlegern« hat aufrecht erhalten werden können. Kein Sortimentier ist in der Lage, aus der Lektüre des Börsenblattes zu wissen, ob er das betreffende Buch erhalten hat. Er wird also gezwungen, zuerst vielen Büchern nutzlos nachzuforschen, die er überhaupt niemals bekommen hat, weil es dem Verleger beliebt, ein Inserat über ein zurückverlangtes Buch einzurücken.

Dagegen weiß der Verleger ganz genau, wem er das zurückverlangte Buch gesandt hat. Es ist also ebenso leicht wie naturgemäß, daß er diesen Firmen eine für sie bestimmte Mitteilung übersendet. Manche Firmen thun das ja heute zuweilen schon; andere erlassen wenigstens ein Circular an alle Firmen, mit denen sie in Rechnung stehen. Letzteres ist aber immer noch zu allgemein; die Mitteilungen müssen auf die wirklichen Empfänger beschränkt werden, und auch die Zahl der gesandten Exemplare muß angegeben werden. Wie es aber jetzt steht, werden viele, zuweilen teure Bücher vom Sortimentier übersehen und müssen bezahlt werden, weil er denkt, er habe sie nicht bekommen.

Dabei ist noch ein häßliches Ding nicht zu übersehen. Es giebt Gewissenlose in jedem Stande, die eine gute Gelegenheit gern wahrnehmen. Die Thatsachen lehren, daß unser Stand in diesem Punkte noch treu zu den Traditionen einer besseren Zeit hält; aber es giebt doch auch Fälle, wo der Verdacht nahe liegt, daß ein Zurückverlangen nur zu dem Zwecke, zu einer Zeit und derartig bewirkt wird, um das Buch dem Sortimentier aufzubürden. Dem muß entschieden vorgebeugt werden.

Wenn so viele Verleger Zeit haben, Sendungen einzeln an mich zu adressieren, die ich noch nicht einmal verlangt habe, so habe ich wohl das Recht zu verlangen, daß sie auch ihre Remissionsordre an mich adressieren.

e) Hier spielt noch eine Sortimentiersorge hinein: die Gehilfenfrage.

Seit Jahren verlohnte es sich nicht mehr, Lehrlinge anzunehmen, wenigstens in entsprechendem Umfange. Teils hätte man sich mit minder tüchtigen jungen Leuten begnügen müssen, teils waren Kandidaten überhaupt nicht da, teils genügt der Buchhandel den Ansprüchen unserer jungen Leute nicht mehr — wenigstens im letzten Jahrzehnt —; wie es in den bevorstehenden mageren Jahren sein wird, ist noch nicht abzusehen. Die Folge davon ist, daß die Gehilfen im Buchhandel stark abgenommen haben und daß das weibliche Element sich stark entwickelt hat. Ja, wir sind durch die stetig wachsenden Spesen und den stets abnehmenden Rabatt gezwungen worden, billigere, also z. B. weibliche Kräfte einzustellen. Die Folge davon aber ist, daß der Sortimentierbuchhandel — will er überhaupt bestehen — seine Arbeiten stark vereinfachen muß, entsprechend den schwächeren Kräften, die er zur Verfügung hat. Wer soll also nun wohl das delikate Geschäft der vorzeitigen Remissionen zc. erledigen — das Aufstöbern der bezogenen Bücher in den Konten, im Lager und bei der Kundschaft? Ein junges Fräulein? Das geht wohl nicht. Also der Prinzipal oder der erste Gehilfe! Ja, dann rentiert sich das aber nicht mehr, denn deren Arbeitskraft gehört wichtigeren, einträglicheren Arbeiten!

Also auch die Personalfrage verlangt notwendig eine Vereinfachung der Geschäfte.

Man wird sagen: ja, eine private Remissionsaufforderung nutzt nichts; sie wird abgeleugnet werden. Möglich! Aber das ist Sache der Verleger, wie sie sich sichern. Wer eine außergewöhnliche Leistung verlangt, muß es sich die

entsprechende Mühe kosten lassen und nicht verlangen, daß unzählige Andere, die mit ihm teilweise gar nichts zu thun haben, Arbeit bekommen, um ihm Arbeit zu ersparen.

f) Ebenso notwendig ist es natürlich, alle solche Dinge zu vermeiden, die unberechtigt sind und lange Streitereien veranlassen. Hier kommen Sachen vor, die man nur sehr milde als grobe Ungehörigkeiten bezeichnen kann, selbst wenn sie durch Gebrauch »geheiligt« und sogar von angesehenen Firmen geübt werden. Wenn ich z. B. 3 Exemplare eines Werkes brauche und 7/6 bestelle, so heißt das: ich will 6 haben und bezahlen, wenn Sie mir 1 Freie exemplar senden. Eine Eigenmächtigkeit ist es nun schon, einfach 6 ohne Anfrage zu senden und nachzunehmen. Aber eine unzweifelhafte Liebevorteilung ist es, 7 zu senden und nachzunehmen, da ich ausdrücklich erklärt habe, ich wolle nur 6 bezahlen. Man täuscht also den einlösenden Kommissionär, und der Vorwand, daß neben der 6 noch die Zahl 7 gestanden habe, dürfte doch wohl kaum als zulässig bezeichnet werden können.

Oder wenn ich (wie heute) eine kleine bestellte Lappalie von einem Verleger bar erhalte und der pfennigsuchsende Herr Verleger mir vom Bar-Rabatt 10 Pfennig abzieht und dazu schreibt: »Bar-Rabatt nur bei Verwendung«!! Was denkt sich dieser Herr? Ist das keine Verwendung, wenn ich wegen geringer 30 Pfennige Bruttogewinn ein Buch durch die von mir bezahlten Instanzen von weither nach Danzig kommen lasse, nach dem ich vorher mühsam den Verleger erforscht habe? Welcher andere Kaufmann würde überhaupt wegen solcher Lappalie einen besonderen Auftrag übernehmen? Und da verlangt der Herr noch eine besondere »Verwendung«, um bar mit Bar-Rabatt zu liefern! Was soll man thun, um zu seinem Rechte zu kommen? Es bleibt nur das Schweigen übrig und das Bedauern, daß man die Bestellung überhaupt angenommen hat. —

Ich glaube mit den angegebenen Punkten einige Fingerzeige gegeben zu haben, nach welcher Richtung hin eine Reform im buchhändlerischen Verkehr sich entwickeln muß, falls nicht das Ganze gefährdet werden soll. Ein andermal vielleicht mehr.

Danzig.

Dr. B. Lehmann.

### Kleine Mitteilungen.

Wann sind Jahresabonnementsbeträge für Inserate fällig und einforderbar, wenn Zahlung »netto Kasse« vereinbart ist? — Unter dieser Ueberschrift giebt die Zeitschrift »Das Buchgewerbe« den Verlauf eines Rechtsstreites bekannt, den ihr Verleger aus prinzipiellen Gründen ausgefochten hat:

Im Korrespondenzwege kam zwischen dem Verleger des »Buchgewerbes« und einem Geschäftsmann folgender Vertrag zu stande. Der Inserataufgeber fragte bei der Inseratexpedition unter Einlieferung des Inserattextes und der Erklärung, er wolle mehrere Male, eventuell dauernd in der Zeitschrift inserieren, an, was ihm unter Gewährung des höchsten Rabattes gegen sofortige Zahlung äußerst für das Inserat berechnet würde. Darauf erhielt er die Antwort, daß das betreffende Inserat pro Jahr mit äußerst 48 M. »netto Kasse« berechnet würde. In einer Gegenmitteilung erwiderte der Anfragende, dieser Betrag sei ihm zu hoch, er wolle nur 40 M. zahlen. Die Inseratexpedition schritt hierauf zur Ausführung des Auftrages und nahm das Inserat in die nächstfolgende Nummer auf. Damit kam der Vertrag durch schlüssige Handlungen unter den Parteien zu stande und der Verleger verlangte nach erstmaligem Erscheinen des Inserates vom Auftraggeber die Bezahlung des ganzen Jahresbetrages (40 M.) netto Kasse. Dieser weigerte sich jedoch, den Betrag ganz im voraus zu bezahlen, indem er behauptete, er sei eine Vorauszahlung des ganzen Jahresbetrages nicht schuldig, »netto Kasse« besage nur, daß nach der jeweiligen Aufnahme des Inserates dieses zu bezahlen sei, es müsse daher nur »Zug um Zug« der entfallende Teilbetrag per Kasse bezahlt werden. Auf den ganzen Betrag verklagt, bestritt Beklagter die »Fälligkeit« der Schuld und zahlte nach Klageerhebung monatliche Teilbeträge auf das fortlaufend in der Zeitschrift des Klägers erscheinende Inserat.

In dem Rechtsstreit handelte es sich darum, welche Auslegung der einem Vertrage beigefügten Zahlungsbedingung »netto Kasse«